

СЕКЦИЯ 4 СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ И МЕЖДУНАРОДНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ

СТИМУЛИРОВАНИЕ ЭКСПОРТА ПРОМЫШЛЕННОСТИ В КОНТЕКСТЕ НОВЫХ ФУНКЦИЙ ГОСУДАРСТВА

Артемьев П.П., аспирант кафедры международного менеджмента БГУ

В настоящее время в отношении вопроса степени государственного вмешательства в экономику выделяют следующие три основные направления:

- неоклассическое направление;
- кейнсианское направление;
- институциональное направление (концепция индикативного планирования, государственный дирижизм).

По нашему мнению, для изучения роли государства в регулировании экономических процессов и придания новой стимулирующей функции более предпочтительно именно третье, институциональное направление, а точнее, неоинституционализм.

Во-первых, институциональное направление в большей степени учитывает фактор среды (т. наз. институциональной среды). Как отмечает А.Е. Шаститко, традиционные методы «показали свою неэффективность при попытке применения в отдельных странах» [1, с. 3].

Во-вторых, неоинституционализм рассматривает государство, фирму, домашнее хозяйство как равноправные институты. Иными словами, как рыночное, так и государственное регулирование несовершенно, а, следовательно, провалам рынка «противостоят» не менее значимые по своим последствиям провалы государства.

С нашей точки зрения, анализ возможности придания государству новых функций целесообразно начать с возможности количественного измерения участия государства в экономике.

На сегодняшний день нет однозначной зависимости между отношением доходов либо расходов бюджета по отношению к ВВП и эффективностью экономического развития.

Исследование [2] выделяет следующие издержки, которые несет фирма в процессе государственного регулирования:

1. Издержки прямого воздействия: основные издержки регулирования, административное бремя, финансовые издержки.
2. Издержки косвенного (вторичного) воздействия: конкуренция, социально-экономические эффекты.

Финансовые издержки, которые уплачивает фирма, составляют лишь третий элемент воздействия государства на фирму. В совокупности они представляют собой налоговую нагрузку на бизнес на макроуровне.

Важнейшим элементом воздействия государства на бизнес является административное бремя, которое представляет собой издержки подачи информации государственному органу о деятельности компании. В странах ЕС для подсчета административного бремени применяется модель стандартных издержек (Standard Cost Model – SCM).

Подсчеты осуществляются следующим образом.

$$ADM = \sum_{i=1}^n P_i \times Q_i$$

где ADM – административное бремя, которое налагает государство на бизнес, регулируя виды деятельности;

P_i – цена подачи информации;

Q_i – общее количество подаваемой информации;

n – количество случаев подачи информации государственному органу.

Беларусь расчеты административного бремени по методу SCM значительно упрощаются, поскольку в данном случае легче рассчитать количество времени, затрачиваемое сотрудниками предприятия на подачу информации в необходимой форме вышестоящему органу государственного управления (в том числе, и не отраслевому органу: Министерству по налогам и сборам, Комитету государственного контроля, Национальному банку и др.).

Далее мы бы полагали целесообразным включить в издержки по работе с информацией всех государственных служащих, работающих с ней.

На вершине «пирамиды» будут находиться государственные органы (Совет Министров, Палата представителей, Совет Республики) и должностные лица (Президент), на которых ложится основная нагрузка по реализации нормотворческой деятельности.

Рассчитав административное бремя, финансовую нагрузку на бизнес (так, по данным Всемирного банка, в 2012 г. отношение налоговых поступлений к ВВП Беларуси составило 15,1%) и оценив основные издержки регулирования (издержки ведения бизнеса) возможно приблизительно рассчитать совокупные издержки прямого действия государства на бизнес.

Основные издержки регулирования, ввиду их значительного разнообразия, мы бы полагали целесообразным подсчитывать на основе опросов предприятий.

В целом, отмечается, что сокращение только административного бремени на 25% приводит к росту реального ВВП на 1,7% в странах ЕС [3, р. 2].

С качественной точки зрения роль государства исследовалась весьма давно. Ретроспективный анализ взглядов на роль государства в экономических процессах приводит в своем исследовании Д. Н. Дрозд [4], уделяя основное внимание вопросам государственной поддержки субъектов хозяйствования. Среди тех ученых, которые впервые поставили вопрос о «законодательном установлении «правил игры», были А. Пигу, В. Ойкен, М. Фридмен, А. Лаффер, М. Фелдстайн и др. [4, с. 11].

Полагаем, что стимулирующая функция государства должна быть прописана в концепции развития в необходимой форме. Впоследствии нижестоящие нормативные документы должны детализировать положения концепции.

В качестве примера рассмотрим механизм стимулирования экспорта с применением инструментов системы менеджмента качества.

В настоящее время в Республике Беларусь выделяется семь категорий нормативных документов по стандартизации [5, с. 53–54]. Министерства и ведомства утверждают и принимают руководящий документ. В этой связи в контексте внедрения стимулирующей функции государства мы бы полагали целесообразным отраслевому министерству и ведомству быть конечными инстанциями при утверждении, проверке, частично разработке рекомендательных документов Республики Беларусь – нового вида нормативного документа по стандартизации, носящего индикативный (рекомендательный) характер, в особенности по вопросам стимулирования экспорта продукции. Данные рекомендации, распространившись в рамках подведомственных организаций, могут впоследствии лечь в основу стандартов предприятия при соответствующем решении руководящего органа предприятия.

Рекомендательный документ может с легкостью превратиться в руководящий по решению менеджмента предприятия, если в стандарте предприятия будет четко прописана обязанность сотрудников следовать принципам данного документа.

Список источников

1. Шаститко, А. Е. Институциональная экономика: теория и методология : автореф. дис. ... д-ра экон. наук : 08.00.01 ; 08.00.02 / А. Е. Шаститко ; МГУ им. Ломоносова. – М., 1999. – 41 с.
2. Den Butter, F. A. G. The Transaction Costs Perspective on Costs and Benefits of Government Regulation: Extending the Standard Cost Model [Electronic resource] / F. A. G. den Butter, M. de Graaf, A. Nijssen // Tinbergen

Institute Discussion Paper. – № 09–013/3. – Mode of access: <http://papers.tinbergen.nl/09013.pdf>. – Date of access: 23.12.2014.

3. International Standard Cost Model Manual: Measuring and Reducing Administrative Burdens for Businesses [Electronic resource] // OECD. – Mode of access: <http://www.oecd.org/gov/regulatory-policy/34227698.pdf>. – Date of access: 27.12.2014.

4. Дрозд, Д. Н. Государственная поддержка субъектов хозяйствования на основе дифференцированного подхода : дис. ... канд. экон. наук : 08.00.05 / Д. Н. Дрозд. – Минск, 2012 – 121 л.

5. Наливайко, Г. М. Управление качеством : учеб. пособие / Г. М. Наливайко, А. Л. Кузнецов, И. Н. Фурс; под общ. ред. Г. М. Наливайко. – Минск: ФУАинформ, 2010. – 256 с.

ТРАНСФЕР ТЕХНОЛОГИЙ И СОВРЕМЕННЫЕ СТРАТЕГИИ ИНТЕРНАЦИОНАЛИЗАЦИИ

Бертош Е.В. доцент кафедры международных экономических отношений БГУ, кандидат экономических наук, доцент

Интернационализация, представляет собой комплекс международных операций в различных взаимосвязанных между собой формах и имеет сложную структуру производственных отношений. В условиях жесткой конкуренции на мировом рынке международные компании для сохранения своих позиций и увеличения объемов прибыли прибегают к различным стратегиям развития зарубежной деловой активности, ядром которых выступает международный трансфер технологий и НИОКР.

Отличительной особенностью интернациональной стратегии компании является выполнение НИОКР и внедрение инноваций на международном рынке для получения статуса технологического лидера в той или иной отрасли. Компании, использующие данную стратегию, аккумулируют все имеющиеся ресурсы организации для достижения поставленной цели. В большинстве случаев, внедряют этот стратегический подход компании, базирующиеся в технологически развитых странах, но при этом ограничивают расходы на НИОКР на местном принимающем рынке для укрепления конкурентных преимуществ за границей. Однако, изначально, процесс интернационализации компаний предполагал передачу новых товаров, методов производства, технологий из стран базирования в принимающие страны. Данный подход использовали такие американские компании, как Kraft, Pfizer, Procter and Gamble, General Electric.

Корпорации, внедряющие многонациональную стратегию, для расширения своего присутствия на внешних рынках дифференцируют товары и услуги, адаптируя их к национальным особенностям